Edition du 6 octobre 2026

Nos formations

Regard9

5 PARCOURS DE FORMATION

Leader

faire de ses rêves une réalité d'entreprise

Coopérer

6 jours pour mieux travailler ensemble

Accompagnant

220 heures pour améliorer sa posture d'accompagnant

Vendre

8 jours pour sécuriser et développer les ventes durablement

Manager

6 jours pour faire grandir les équipes

Socle commun - Module 1 - 3 jours
Valoriser la différence des talents pour mieux coopérer

AUTRES FORMATIONS ET ATELIERS

PRATIQUES

BILAN COMPETENCES

PRISE DE PAROLE
GESTION DU TEMPS

COACHING

COACHINGS INDIVIDUELS

COHÉSIONS D'ÉQUIPE

REGARD9 - 02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

Regard 9, en quelques chiffres, c'est :

- Un organisme de formation créé en **1999**
- **25 000** stagiaires formés (environ **1 000** par an)
- **500** clients différents depuis la création dans tous les secteurs privés, publics et associatifs
- **6** cogérants formateurs associés
- **2** entreprises : Regard9 Développement et Ennéa9
- **7** formateurs partenaires
- **4** parcours de formations courtes (**21** h et **14** h)
  1 parcours long (**220** h)
- **1** centre de formation de **300** m2 à Nantes
- **9 000** h de formation dispensées par an
- **1** charte éthique pour cadrer l'accompagnement
- L'expertise d' **1** outil : l'Ennéagramme

... et 7 formateurs partenaires pour rayonner sur toute la France !

et Regard 9, c'est aussi ...

... 6 formateurs associés co-gérants, heureux de coopérer ensemble...

Yannick - Karine - Manon - Valérie - Stéphane - Dorothée

... un lieu lumineux et accueillant ...

COOPERER

- Prendre en compte la différence de l'autre
- Mesurer son impact sur l'autre
- Bâtir une coopération durable grâce à la complémentarité des talents

LEADER

ACCOMPAGNANT

VENDRE

MANAGER

BILAN COMPETENCES

PRATIQUES

Coopérer + efficacement

MODULE 1
3 jours

Valoriser la différence des talents

- Prendre conscience de la richesse des différents comportements
- Savoir questionner et écouter pour des échanges plus constructifs
- Identifier et valoriser les complémentarités

MODULE 2
3 jours

Respecter l'autre dans sa différence

- S'enrichir de la différence des points de vue
- Identifier et comprendre son impact sur les autres
- Savoir faire des feed-backs qui permettent de progresser

MODULE 3
3 jours

Les clés de progrès

- Veiller à son bien-être et à celui des autres
- Contribuer au progrès de l'équipe et du collectif
- Révéler son charisme

Regard9

02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

COOPERER

LEADER

- Incarner son leadership
- Fédérer autour d'une vision
- Bâtir un projet solide

ACCOMPAGNANT

VENDRE

MANAGER

BILAN COMPETENCES

PRATIQUES

LEADER
Faire de ses rêves une réalité d'entreprise

Pré-Requis

Parcours Coopérer

LEADER 1
3 jours

Talents et Ressources
- Identifier 3 talents et 3 ressources à développer
- Mettre en pratique et progresser dans la conduite d'entretiens de feed-back
- Construire les bases d'une équipe performante

LEADER 2
3 jours

Leader et Vision
- Développer ses compétences de leader sur 6 champs
- Démontrer sa capacité à personnaliser la conduite de ses entretiens
- Mettre en pratique une vision partagée

LEADER 3
3 jours

Charisme et Changement
- Conduire les changements
- Exercer et développer son charisme
- Démontrer sa capacité à grandir et faire grandir

LEADER 4,5,6
3 jours chacun

Développement des compétences

L4 : Rendre une équipe performante
L5 : Prendre soin de ses équipes et soi
L6 : Incarner leader et coach

Regard9

02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

COOPERER

LEADER

ACCOMPAGNANT

Devenir un meilleur accompagnant :

- Par une posture plus réceptive, à l'écoute et neutre
- En limitant ses projections et biais sur l'autre
- En intégrant les besoins et attentes de l'autre

VENDRE

MANAGER

BILAN COMPETENCES

PRATIQUES

MODULE 1
3 jours

Valoriser la différence des talents

SESSION 1
6 jours

L'autre

- Identifier ses talents et conscientiser ses limites dans l'accueil de la différence de l'autre
- Progresser dans ses compétences théoriques
- Définir comment améliorer son écoute en posture d'accompagnant

SESSION 2
6 jours

Soi

Conscientiser

- ses compétences naturelles et limites en accompagnement à Anticiper / Animer / Stabiliser
- ses aptitudes et besoins par rapport à l'Autonomie / la Personnalisation de la relation / au Progrès du groupe

SESSION 3
3 jours

Conduite d'entretien

- Apprendre et expérimenter la conduite d'un entretien ennéagrammique
- Conscientiser sa posture et qualité de présence durant un entretien

SESSION 4
52h

L'autre et moi

S'auto-observer et être coaché pour conscientiser :

- ses talents et excès dans un entretien en tête à tête
- ses projections, biais et impacts afin de gagner en neutralité

SESSION 5
3 jours

Le groupe et moi

- Construire et animer une séquence pédagogique
- S'entrainer à faire émerger pensées, ressentis et expériences des différents participants
- Améliorer sa posture d'animateur de groupe

CERTIFICATION
6 jours

Certification

- Animer deux séquences pédagogiques
- Grandir dans sa posture : Révéler ses talents et limiter ses excès
- Faire rayonner sa posture d'accompagnant

Regard9

02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

COOPERER

LEADER

ACCOMPAGNANT

VENDRE

- Etablir une véritable coopération avec ses clients en prenant en compte la différence
- Grandir et s'épanouir dans la relation commerciale
- Identifier ses freins à la vente pour convaincre tous les styles de client

MANAGER

BILAN COMPETENCES

PRATIQUES

Sécuriser et Développer les ventes durablement

CONCLURE
2 jours

- Négocier efficacement
- Construire un partenariat durable
- Accompagner son client dans son acte d'achat

CONVAINCRE
2 jours

- Communiquer efficacement les bénéfices de l'offre
- Traiter complètement les objections
- Mener un entretien de vente convaincant

CONNAITRE
2 jours

- Avoir une réelle écoute et questionner avec plus de pertinence
- Connaitre plus objectivement son client, ses besoins, ses attentes
- Avoir conscience de ses projections

LE CLIENT
2 jours

- Reconnaitre les motivations d'achat
- Découvrir les 3 comportements instinctifs
- Développer ses capacités à mieux satisfaire les attentes client

MODULE 1
3 jours

Valoriser la différence des talents

Regard9

02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

COOPERER

LEADER

ACCOMPAGNANT

VENDRE

MANAGER

- Prendre en compte la différence de l'autre
- Réapprendre le métier de manager
- Repartir avec la boîte à outils du manager

BILAN COMPETENCES

PRATIQUES

6 jours pour faire

GRANDIR les équipes

MODULE 1
3 jours

Valoriser la différence des talents

DIRIGER
2 jours

Montrer la direction

- Travailler sur sa vision professionnelle à 3 ans
- Acquérir des outils de gestion de projet
- Gérer son temps et ses priorités

ANIMER
2 jours

S'animer et animer son équipe

- Faire une présentation à l'oral
- Conduire une réunion
- Faire et recevoir des feed-backs

RESPON-SABILISER
2 jours

Assumer, transmettre, déléguer

- Maîtriser le processus de délégation
- Montrer l'exemple par le faire
- Rendre autonome

Regard9

02 40 43 19 39 - contact@regard9.com - www.regard9.com - 16 rue de la Brise 44 700 ORVAULT

Calendrier 2027

Regard9

PARCOURS COOPÉRER

Module 1 :
Valoriser la différence des talents pour mieux coopérer

ORVAULT (NANTES)
12, 13 et 14 janvier
26, 27 et 28 janvier
9, 10 et 11 février
24, 25 et 26 février
10, 11 et 12 mars
24, 25 et 26 mars
6, 7 et 8 avril
20, 21 et 22 avril
11, 12 et 13 mai
25, 26 et 27 mai
2, 3 et 4 juin
16, 17 et 18 juin
29, 30 juin et 1 juillet
25, 26 et 27 août
14, 15 et 16 septembre
29, 30 septembre et 1 octobre
12, 13 et 14 octobre
27, 28 et 29 octobre
16, 17 et 18 novembre
1, 2 et 3 décembre
14, 15 et 16 décembre

CHOLET
8, 9 et 10 février
13, 14 et 15 avril
8, 9 et 10 juin
5, 6 et 7 octobre

COLMAR
6, 7 et 8 avril
5, 6 et 7 octobre

LE MANS
17, 18 et 19 mars
15, 16 et 17 juin
28, 29 et 30 septembre
1, 2 et 3 décembre

LYON
26, 27 et 28 janvier
23, 24 et 25 mars
15, 16 et 17 juin
28, 29 et 30 septembre
23, 24 et 25 novembre

NIORT
28, 29 et 30 avril
6, 7 et 8 juillet
13, 14 et 15 octobre
7, 8 et 9 décembre

SAINT-BRIEUC
21, 22 et 23 avril
25, 26 et 27 août
8, 9 et 10 décembre

STRASBOURG
15, 16 et 17 juin

Module 2 :
Respecter l'autre dans sa différence

ORVAULT (NANTES)
2, 3 et 4 février
17, 18 et 19 mars
28, 29 et 30 avril
8, 9 et 10 juin
7, 8 et 9 juillet
22, 23 et 24 septembre
3, 4 et 5 novembre
7, 8 et 9 décembre

CHOLET
25, 26 et 27 mai
19, 20 et 21 octobre

COLMAR
26, 27 et 28 octobre

LE MANS
12, 13 et 14 mai

LYON
2, 3 et 4 février
12, 13 et 14 octobre

NIORT
Dates à venir

xx : panel de centre

Module 3 :
Les clés de progrès

ORVAULT (NANTES)
10, 11 et 12 mars
20, 21 et 22 avril
22, 23 et 24 juin
14, 15 et 16 septembre
13, 14 et 15 octobre
23, 24 et 25 novembre

CHOLET
30 nov, 1 et 2 décembre

COLMAR
25, 26 et 27 mai

xx : panel d'instinct

Année 2027

PARCOURS ACCOMPAGNANT
Parcours certifiant d'un an pour s'améliorer dans sa posture d'accompagnant

Session 1 et Certification : 18 au 23 janvier
Session 2 : 15 au 20 février
Session 3 : 23, 24 et 25 mars
Session 4 : 7, 8 et 9 juillet
Session 5 : 7, 8 et 9 décembre
et de mai à novembre pour le travail personnel

PARCOURS LEADER

Leader+ 1
31 mars, 1 et 2 avril
22, 23 et 24 septembre

Leader+ 2
7, 8 et 9 avril
6, 7 et 8 octobre

Leader+ 3
14, 15 et 16 décembre
14, 15 et 16 avril à Colmar

Leader+ 4
30 juin, 1 et 2 juillet

Leader+ 5
1, 2 et 3 septembre

Leader+ 6
3, 4 et 5 novembre

PARCOURS VENDRE

Le client	Connaitre	Convaincre	Conclure
7 et 8 septembre	21 et 22 octobre	2 et 3 décembre	janvier 2028

PARCOURS MANAGER
Dates sur demande

VIE PERSONNELLE

Ennéacouple
4 et 5 mars
27 et 28 mai
12 et 13 juillet
18 et 19 novembre

Ennéado
4 et 5 mars
26 et 27 avril
25 et 26 août
28 et 29 octobre

Bilan de Compétences
sur demande

FORMATIONS PRATIQUES

Prise de Parole en Public - PPP

Gérer son Temps et ses Priorités - GTP

Co-Diriger
Dates sur demande

Toutes nos formations ont lieu à Orvault, sauf si autre lieu précisé.

Regard9, 16 rue de la Brise, 44700 ORVAULT - 02 40 43 19 39 - contact@regard9.com

édition du 21/9/2026